SCPニュース2008

No.7

商品最終検討会議始まる

10月2日（木）２・３限

各部より報告　①生産部長　紙飛行機についてはうまく飛ばせない、蛍光塗料を使ったキャンドルについては蛍光塗料を入手できない、ということで最終商品検討会議には提案しないことになった。

②経理部長　現在、株主48名、資本金4800円である。

③人事部長　基本給は1時間40円、休日・残業は1時間50円、「役員は週給320円とする。

本日の中心業務は、商品の評価会議である。

①スライム　材料、容器、取扱説明書などについて説明があり、コスト10～20円、作業時間20分、対象４～12歳、定価300円×生産100個とし、売上３万円目標ということである。セールスポイントは、スライムを風船にすることができることである。

質問としては、定価の根拠が問われたが、商品化の決定がなされた。武智社外取締役からは、スライムは過去２年間販売している、「またスライムか」と受け止められるおそれがある、それをどうクリアするのか、風船にすることができるをセールスポイントにするのであれば、それをどのくらいのレベルですることができるのかが勝負になる、それができていないのに（見せてもらっていないのに）なぜ合否判断ができるのか、という厳しい（当然の）指摘があり、次回、実演することになった。

②アロマキャンドル　大きさ、形、材料について説明があり、材料費は30円、対象は中高生、セールスポイントは匂いと見た目、換気と火気についての注意書きをする、定価150円×生産30個、ロウが固まるまでに１時間かかる、ということである。

これに対して、厳しい質問が次々と出された。―「この値段で買う気になるか。100円ショップにもっといいものがある。」

「容器のアルミホイールが貧乏くさい。」「形は２種類だけなのか。」「他社調査が必要。」これらに対して、担当者は、他の容器を使ってみる、匂いの種類は増やせる、など答弁したが、窮地に立たされた表情を見せた。

武智さんからは、完成レベルは10～20％だ、これでは売れない、意図が分からない、高校生としての工夫・ここがポイントというのを出してほしい、女性がターゲットなのだから女性のセンスを生かしてほしい、他社のものと比べてそれに勝るものを、最終形態をイラストにしてイメージを作り上げてほしいなど

手厳しい指摘がされ、担当者としては散々な思いをしたことであろう。しかし、それが商品開発というものである。

③**プラネタリウム**　材料、作り方の説明があり、作業時間は１時間～１時間半、画用紙１枚～１枚半でできるので 30～40 円で作ることができる、対象は子供から大人まで、セールスポイントは簡単に作ることができて星空が見える、ハサミ、キリを使うので注意が必要、定価 300 円×製造 40 個、利益 9000 円～１万 2000 円を見込む、ということである。

役員・社員からは、一部市場調査で好評だった、星座をめぐる神話やおとぎ話もつけてはどうか、などの発言があった。

武智さんからは、「いくつ作る―それは買い手が決めること。市場チェックが必要。最終的に使ってもらう形から考えていく。どういう天井だったら見えるのか。何を目指すのか。」などの指摘があった。

④**ハガキ**（再生紙）　材料と作り方の説明があり、30～40 分で３～４枚できる、材料費はタダ、赤い糸や色紙を入れて模様を入れる、３枚セットの形で売りたい、ということである。

役員・社員からは、それほど厳しい意見は出なかったが、武智さんからは、**「評価会議としてはほど遠い、完成度は 50%、この場で演じ提示してほしい、この程度の提案では中間発表でしかない。」**という指摘があった。

社員としては、むしろある程度完成度があると判断していたのではないか。しかし、武智さんの指摘レベル以前の段階で、役員・社員から次々と問題点を挙げられる商品もあった。そこで社員が何を思うかである。商品の完成まで、まだまだ道遠しである。

この商品検討会議に平行して、入口社長と武智社外取締役との打合せが行われた。その内容は、取締役会の位置付けについてであった。**「取締役会は、会社の最高意思決定機関であり、これを機能させなければいけない。みなさんどうしましょうと社員全体に諮る課題もあるが、最重要課題（こんなことが起こるだろう）を予め想定して、取締役会を定例化するなどが必要である。みんなに諮ること、取締役に諮ることを区別してまとめておく、いきなり言わないようにすること。」**言い換えれば、取締役会がまだ機能していないことの指摘である。

（文責　梶田）